DOCUMENT RESUME

ED 221 036 FL 013 125

AUTHOR Carton, Francis M.
TITLE Le discours oral en elaboration: Directions de recherche (Oral Discourse in Process: Research in Progress).
INSTITUTION Nancy Univ., (France). Centre de Recherches et d'Applications Pedagogiques en Langues.
PUB DATE 81
NOTE 21p.; In: Melanges Pedagogiques, 1981. p49-68.
LANGUAGE French

EDRS PRICE MF01/PC01 Plus Postage.
DESCRIPTORS *Discourse Analysis; *Interaction Process Analysis; Language Research; Language Usage; *Persuasive Discourse; *Pragmatics; Second Language Instruction; Semantics; *Speech Communication

ABSTRACT

Research is in progress on oral interactive discourse, that is, discourse produced by several participants working in collaboration. The intent of the research is to investigate how the discourse is organized at several different levels of structure (acts, sequences of acts, interactive structure, propositional content, and formal realizations). Instead of regarding discourse as static, it is being described as something dynamic and is being analyzed in its ongoing syntagmatic development. The analysis is being done on argumentative discourse dealing with situations in which the participants are in disagreement, each one trying to pursue personal objectives while acknowledging the obligation to take into account the interactive constraints imposed by other participants' interventions. To do this they use shorter- or longer-term discourse strategies that give discourse its coherence. It is these strategies that the research in progress hopes to describe. From the pedagogical point of view, this type of analysis should enable those practicing the communicative approach to go beyond paradigmatic lists of expressions to be memorized and to provide learners with appropriate discursive strategies that they can use to intervene in discourse situations. (Author/AMH)

****
* Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made *
* from the original document. *
****

ED221036

MELANGES PEDAGOGIQUES 1981

LE DISCOURS ORAL EN ELABORATION : DIRECTIONS DE RECHERCHE

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION
CENTER (ERIC)

☒ This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official NIE position or policy.

Francis M. CARTON

"PERMISSION TO REPRODUCE THIS MATERIAL HAS BEEN GRANTED BY

CRAPEL

TO THE EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)."

ABSTRACT

The research described in this article aims at showing how oral interactive discourse (i.e. discourse which is produced by several participants working in collaboration) is organised at several different levels of structure (acts, sequences of acts, interactive structure, propositional content, formal realisations). Instead of regarding discourse as static, a finished product, we are trying to describe it as something dynamic and to analyse its ongoing syntagmatic development. The analysis is being carried out on 'argumentative' discourse, situations in which the participants are in disagreement or at odds, where they try to pursue their personal objectives whilst at the same time being obliged to take into account the interactive constraints imposed by the other participants' interventions : to do this, they use the shorter- or longer-term discursive strategies which we hope to describe and which, together which the more generally recognised rules of organisation, give discourse its coherence.

From the pedagogical point of view, this type of analysis (several examples of which are included) should enable those practising the communicative approach to go beyond paradigmatic lists of readymade expressions to be learnt by heart, by providing learners with appropriate discursive strategies which they can use to intervene in discourse.

FL013125

Cet article constitue le compte rendu du travail entrepris en commun par une équipe de recherche du C.R.A.P.E.L. composée de Martine BLAVIER, Francis M. CARTON, Henri HOLEC et Odile REGENT.

Introduire dans les programmes d'enseignement/apprentissage la dimension communicative implique que l'on recense les fonctions communicatives et les matériaux verbaux nécessaires pour réaliser ces fonctions. Les travaux de recensement tels que *The Threshold Level* et *Un niveau seuil*, bien que tout à fait nécessaires, ne sont pas satisfaisants : l'apprentissage d'actes communicatifs isolés ne permet pas de progresser de manière sensible dans l'acquisition d'une compétence de communication, même s'il peut rendre des services importants (voir par exemple Gremmo M.J., 1978). C'est que les études de type paradigmatique (établissement de listes d'actes et de listes de réalisations) ne peuvent rendre compte de la façon dont les actes s'enchaînent dans le discours et si apprendre, d'une façon ou d'une autre, des unités (unités linguistiques ou unités d'ordre supérieur) sur l'axe paradigmatique est nécessaire, apprendre comment ces unités se combinent sur l'axe syntagmatique est tout aussi indispensable.

Les analyses sur l'axe syntagmatique du discours, qui cherchent à décrire les facteurs de cohérence textuelle, ont été dans la didactique des langues, et notamment en France, surtout appliquées à l'écrit (Coste D., 1979), et l'approche communicative a, jusqu'à présent, mené à un enseignement des fonctions aux dépens des autres dimensions du discours, comme le contenu propositionnel, l'organisation interactive, etc. (Riley, 1980).

Nous avons au CRAPEL, dans la ligne des études de Candlin et al. (1973), de Sinclair et Coulthard (1975), et d'autres, analysé quelques types d'échanges communicatifs fréquents afin d'en extraire des séquences susceptibles de constituer des unités de programme d'enseignement-apprentissage, et nous en avons tenté des applications pédagogiques (voir par exemple les *Modules d'Apprentissage Autonome pour Débutants*, CRAPEL, Université de Nancy II et Carton, 1980). Mais ces descriptions, et, partant, leurs applications, n'ont été faites que pour des échanges communicatifs stéréotypés : demande de chemin dans la rue, appel téléphonique, etc. Les contenus des interventions de chaque participant y sont prévisibles, et la tonalité affective suffisamment neutre et stable. Elles ne concernent donc qu'une partie de la compétence de communication à acquérir ; de plus, elles décrivent l'organisation des séquences d'actes en termes du contenu thématique ; enfin, elles ne prennent pas en compte les motivations d'ordre psycho-sociologique qui peuvent venir influencer les choix linguistiques des participants. Jusqu'à présent, d'autre part, dans les modèles proposés, chaque acte d'une séquence apparaît déterminé par l'acte qui le précède, ce qui exclut la possibilité d'autres déter-

minations et la mise en œuvre de « stratégies » à moyen ou à long terme (Holec, 1981).

C'est dans cette perspective que s'inscrit le projet de recherche dans lequel nous nous engageons : une analyse du discours envisagé comme un processus dynamique de nature interactive, et intégrant donc les phénomènes d'ordre social, devrait permettre de montrer comment le discours s'élabore à plusieurs niveaux (actes et séquences d'actes, interaction, thèmes, formes linguistiques), et de déboucher sur des applications pédagogiques.

Cet article vise à présenter les bases sur lesquelles s'engage cette recherche. Certains postulats, certaines méthodes d'analyse seront probablement révisés, voire abandonnés, et seront remplacés par d'autres. Que l'on considère donc les lignes qui suivent comme des directions de recherche.

1. ANALYSE SYNTAGMATIQUE DU DISCOURS.

1.1. Le discours.

Par discours nous entendons la production (verbale et non-verbale) d'énoncés accompagnés de leurs circonstances de production et d'interprétation. Le texte est le produit du discours (Holec, 1980).

Une telle définition implique, si on le prend pour objet d'analyse, que l'on puisse observer non seulement la partie du texte que l'on peut enregistrer sur un magnétophone (elle inclut les éléments verbaux et les traits vocaux non verbaux comme l'accentuation, l'intonation, le rythme et le débit), mais aussi la composante kynésique du texte (celle-ci est le vecteur de fonctions discursives importantes, celles en particulier qui concernent la structure de l'interaction). Cela entraîne la nécessité de disposer d'un enregistrement vidéo du corpus que l'on désire analyser. La défintion du discours que nous avons énoncé implique aussi pour l'observateur la nécessité de connaître les circonstances de production, et la partie implicite du discours.

Ces raisons ont dicté notre choix d'utiliser comme corpus des discours auxquels nous avons nous-même participé en tant qu'acteurs, et non pas simplement en tant qu'observateurs, dans le cadre de séances hebdomadaires de travail réunissant un groupe de personnes dont nous faisons partie.

1.2. Interactivité du discours.

Tout discours est de nature interactive, puisqu'il est l'affaire d'au moins deux participants : son but n'est atteint que s'il y a coopération entre eux (quel que soit ce but et quelle que soit la forme de coopération). « Pour que cette coopération s'instaure, il est nécessaire que les participants par-

viennent à un accord, tant au plan des significations (compréhension des intentions et des informations) qu'à celui de relations psycho-sociales (établissement d'une entente basée sur la solidarité) ; le discours doit donc être envisagé comme l'actualisation de cette double négociation dans laquelle s'engagent les participants » (Holec, 1981). Interactivité, dans ce sens, est donc le trait caractéristique de tout discours, dans la mesure où celui-ci tient compte des réactions potentielles ou réelles du public auquel il s'adresse.

Pour notre part, nous limitons notre recherche au discours constitué par une interaction, terme par lequel nous entendons : discours à l'élaboration duquel collaborent au moins deux participants. Dans une interaction deux personnes au moins prennent la parole, y imposant des contraintes sur les contributions suivantes des autres participants (Holec et al., 1980). Cette caractéristique de notre corpus nous amène à y étudier comment il se développe au plan strictement interactif (c'est-à-dire les séquences des tours de parole), ce qui constitue un des aspects de son organisation syntagmatique.

1.3. Le discours en élaboration.

Une autre caractéristique essentielle du discours oral est sa composante dynamique : il s'élabore dans le temps, il faut donc le considérer comme un processus. C'est précisément ce qui constitue sa différence fondamentale par rapport au discours écrit, caractérisé par le fait qu'il n'est pas construit dans le temps. Un énoncé oral une fois émis, ne peut plus être modifié ni effacé. L'analyse ne peut donc pas se contenter d'observer du discours fini, comme un produit, mais doit l'observer dans son déroulement. Cette dimension essentielle se trouve absente de la plus grande partie des publications consacrées à l'analyse du discours. C'est ainsi par exemple que nous utiliserons des notions comme « enchaînement d'actes », (envisagé comme une suite de réactions en chaîne), plutôt que celle de « combinaison d'actes » qui suggère une structure statique ; c'est aussi ce qui nous conduira par exemple à la notion de *stratégie*, terme qui suggère un processus se déroulant dans le temps. Il apparaît opératoire pour un linguiste de chercher à décrire les structures du discours oral considéré comme un produit. On s'attache alors à définir les règles de composition de réseaux fonctionnels complets. Cela permet de décrire le texte de façon très fine mais ne paraît guère correspondre à la réalité psychologique du discours en train de s'élaborer, qui nous intéresse davantage en linguistique appliquée.

1.4. Syntagmatique du discours.

Notre projet consiste donc à analyser, à partir d'un corpus, la manière dont se développe le discours oral, tant au plan de l'organisation des contenus (choix et séquences des arguments), que de l'enchaînement des actes et de

la distribution des tours de parole. Nous appelons syntagmatique du discours les règles d'élaboration de celui-ci sur ses quatre plans de structuration : au plan illocutoire, le choix des enchaînements forces illocutoires ; au plan thématique (ou propositionnel), le choix des thèmes et des contenus ; au plan interactif, le choix et les contraintes dans les prises de parole ; au plan formel, le choix des réalisations linguistiques. Nous nous représentons ainsi le discours comme le résultat d'une série de décisions que chaque participant prend à tout moment, à la fois en fonction du discours déjà accompli et de ce vers quoi il tend en fonction de ses objectifs et de ses stratégies : à chaque moment le locuteur doit choisir entre plusieurs options qui se présentent à lui.

Notre hypothèse, qui s'efforce ainsi de concevoir le discours comme un processus, est déterminé à la fois par :

- les contraintes d'ordre social inhérentes à la nature interactive de son élaboration. Ces contraintes, qui permettent de réunir les conditions requises pour que l'objetif de la communication soit atteint, restreignent les choix possibles sur les quatre plans du discours. Elles supposent par exemple l'existence des règles sociales dans le déroulement du discours, comme les principes de coopération de Grice (1979), ou les règles plus larges qui s'appliquent au comportement social en général.
- les stratégies discursives adoptées par les participants et qui les incitent à choisir une option plutôt qu'une autre, cela aussi à chacun des plans du discours.

Nous ne prétendons pas que le modèle de discours ainsi défini correspond à la réalité psycholinguistique des mécanismes de l'énonciation, et que le locuteur, chaque fois qu'il prend la parole, opère mentalement les choix que nous avons décrits. Nous pensons cependant qu'un modèle de discours qui n'est ni stochastique (dans lequel chaque acte d'une séquence est envisagé comme uniquement déterminé par l'acte qui le précède, selon un principe d'organisation au coup par coup), ni non plus algorithmique (dans lequel tous les actes d'une séquence sont prédéterminés, selon un enchaînement prévisible, ce qui ne permet pas de prendre en compte par exemple les motivations d'ordre psycho-sociologique), ressemble davantage à l'élaboration du discours, et qu'il est plus susceptible de déboucher sur des applications pédagogiques concrètes.

2. LE DISCOURS ARGUMENTATIF.

Nous avons choisi de mener notre analyse sur le discours argumentatif limité aux situations de conflit-désaccord-contestation, ceci pour des raisons pédagogiques mais aussi pour des raisons méthodologiques.

2.1. Définition.

Widdowson (1980) définit l'objectif de la communication comme étant la transformation d'une situation donnée : le discours est donc la négociation à laquelle les locuteurs se livrent en vue de transformer, d'une façon ou d'une autre, cette situation. Nous appellerons quant à nous argumentatif tout discours dans lequel les participants ont en vue des transformations différentes de la situation. Cela suppose que deux des participants au moins aient au départ des objectifs différents quant à la modification de cette situation. Il s'agit là d'une définition restrictive du sens du terme argumentation, tel qu'il est utilisé par exemple par Portine (1978), pour qui il recouvre tout le champ du discours (on peut ainsi parler d'argumentation à propos de toute stratégie communicative). Nous limitons par conséquent l'expression de discours argumentatif (qui représente un pléonasme ailleurs) aux situations de conflit-désaccord-contestation.

2.2. Raisons pédagogiques du choix.

Développer une capacité à obtenir satisfaction dans ce type de situation constitue pour les étrangers à la fois une urgence et une des plus grandes difficultés qui existent. Sans cette capacité, il est en effet difficile de survivre longtemps de façon satisfaisante dans nos sociétés dites développées... Mais c'est aussi une des situations de communication les plus « dangereuses » dans la mesure où les risques de menace sur la face positive de l'autre ou sur sa propre face sont les plus grands.

Il faut être immédiatement capable d'y déployer des stratégies suffisamment élaborées (voir par exemple Roulet, 1980) pour ne pas rompre les conventions sociales.

2.3. Raisons méthodologiques.

Le discours argumentatif nous a semblé d'autre part susceptible de faire apparaître plus clairement que les autres types de discours les divergences entre les objectifs et, partant, les stratégies poursuivies par les différents participants, ainsi que le conflit que doit résoudre tout locuteur engagé dans un discours interactif entre les objectifs qu'il poursuit (et qui sont différents de ceux de ses partenaires) et les contraintes dues à la nature interactive du discours : il doit en effet s'adapter à chaque instant à la position prise par son (ses) partenaire (s). Si le discours est un processus se déroulant dans le temps, le fait d'être obligé de tenir compte des énoncés produits auparavant par le ou les autre (s) participant (s) vient sans cesse contrarier la poursuite de ses objectifs personnels, et le discours de type argumentatif est caractérisé par la volonté de chacun des participants de développer des stratégies visant à atteindre un ou plusieurs objectifs opposés ou différents de ceux des

autres participants. Ce n'est pas le cas, par exemple, du discours dominé par la fonction phatique, comme celui qui a lieu dans un taxi ou entre un coiffeur et son client.

2.4. Objectifs discursifs.

Pour préciser davantage le type de discours que nous venons de caractériser, nous proposons ici une typologie provisoire des objectifs discursifs susceptibles d'être poursuivis par les locuteurs qui y sont engagés.

a) si l'argumentation porte sur une action accomplie, ces objectifs peuvent être, de la part du ou des opposant(s) à l'action, de chercher à accuser, de faire des reproches, des remontrances ou de demander réparation. De son côté, le ou les responsable(s) de l'action peut (peuvent) chercher à se justifier, se défendre, envisager éventuellement une réparation, etc.

b) si l'argumentation porte sur une action décidée, mais inaccomplie (un ou plusieurs participants ont déjà pris une décision quant à la transformation de la situation en cause), les objectifs du ou des participant(s) opposé(s) à cette décision peuvent être de la faire changer, de la contester, de demander des explications, etc. ; il s'agira pour le(s) décideur(s) de défendre son point de vue, de se justifier, etc.

c) si l'argumentation porte sur une action à décider ou sur une conduite future, et que s'expriment au moins deux projets différents de transformation de la situation, les objectifs des participants pourront être de faire aboutir leur projet, ou de faire échouer le projet de l'autre, en exprimant leur désaccord, en justifiant leur point de vue, etc.

On aura compris que cette typologie ne représente pas le modèle de ce que nous cherchons à décrire. Une analyse de type paradigmatique, nous l'avons dit, si elle est nécessaire, reste insuffisante car elle ne prend en compte ni l'aspect interactif ni l'aspect dynamique du discours. L'analyse menée par exemple par Martins-Baltar (1980) sur l'acte de parole « contestation » et qui a constitué le point de départ de notre recherche, envisage un interlocuteur s'adressant à un destinataire et examine ce que le premier peut contester d'une part, et les différents moyens qui lui permettent de contester d'autre part, mais n'aborde pas le caractère interactif de cette situation.

3. NOTIONS D'OBJECTIFS, DE TACTIQUE ET DE STRATEGIE.

3.1. Définition.

Les notions suivantes nous paraissent opératoires pour analyser le discours argumentatif tel que nous venons de le définir.

Nous entendons par *objectif* ce pourquoi on s'engage dans le discours (ou ce pourquoi on s'y trouve engagé, dans la mesure où l'on est contraint parfois d'argumenter sans l'avoir cherché, et même sans le désirer !). Nous postulons donc l'existence, plus ou moins consciente dans l'esprit du locuteur, d'un ou plusieurs objectifs, dès que celui-ci prend la parole.

— les *tactiques* sont des objectifs intermédiaires, servant à atteindre l'objectif principal ou terminal.

— la *stratégie* discursive est l'ensemble des tactiques dans leur déroulement : la stratégie d'argumentation est donc constituée par des séquences de tactiques.

Remarque 1 :

La typologie proposée en 2.4. donne une idée plus concrète de ce que peuvent être ces objectifs et ces tactiques. On peut constater que leurs dénominations sont semblables à celles que l'on attribue habituellement aux actes de parole. C'est que nous restons soumis pour les uns comme pour les autres aux problèmes généraux de la description des actions. Si définir avec précision les différentes unités de description de discours, suivant leurs ordres de grandeur (actes, échanges, transactions, etc.) constitue un but intéressant et difficile pour le linguiste, cela ne nous paraît pas en revanche nécessaire pour l'enseignement/apprentissage, car l'apprenant sait reconnaître les fonctions de communication avec suffisamment de précision. Il nous semble cependant que les notions d'objectifs, de tactique et de stratégie pourraient peut-être fournir des outils opératoires dans cette « sorte de logique » qui sous-tend les appellations des actes de parole, et qui « constitue la sémantique de l'action » (Martins-Baltar, 1980, p. 25). Par exemple à un moment donné d'une interaction, le *refus* d'une proposition d'action serait de l'ordre de l'objectif, la *réfutation* de l'ordre de la tactique. Notre tentative d'utiliser un lexique différent de celui des actes de parole pour désigner les objectifs discursifs est peut-être un moyen de clarifier la situation (voir 4.4.).

Remarque 2 :

Les objectifs, tactiques et stratégies peuvent se trouver plus ou moins conscientisés dans l'esprit des locuteurs. Il est possible en effet que dans certaines situations, on ait le temps de se dire : « il faut que je vise tel objectif » ou de préparer telle ou telle tactique (« il faut que je contre-attaque maintenant en critiquant l'argument qui vient d'être émis »). Mais cela est assez rare, et l'on fonctionne la plupart du temps de manière instinctive. Mais on peut penser aussi que les locuteurs qui sont conscients de leurs stratégies (ceux par exemple qui ont une longue expérience de ce type de discours) ont de plus grandes chances d'être efficaces. C'est pourquoi d'ailleurs des formations en techniques d'expression peuvent proposer des entraînements susceptibles de rendre plus apte à participer à des discours de type argumentatif.

Remarque 3 :

Si l'on postule que, dès qu'il prend la parole, tout locuteur le fait en fonction d'un objectif global, il est probable qu'il garde rarement cet objectif pendant toute la durée de l'interaction, si celle-ci est assez longue, et qu'il adapte à ce seul objectif toutes ses tactiques. Cela est sans doute la caractéristique des locuteurs obstinés... Il semble que souvent l'objectif qui a motivé la première prise de parole est abandonné, remplacé par un autre objectif ou éclipsé par un objectif intermédiaire (tactique) devenu prédominant. C'est ce qui permet d'expliquer que deux partenaires puissent rester sur leur position, mais aussi que s'ils cherchent à trouver un compromis, ils puissent tenter de rapprocher leurs positions (au plan thématique) en faisant des concessions (au plan illocutoire), ou que l'un des deux se rallie à la position de l'autre. Les modifications des objectifs au cours du discours, ou les oublis de l'objectif initial et leur remplacement par d'autres, sont le fait de personnes plus « souples », plus influençables, plus malléables dans les discussions ; les personnes qui au contraire tentent coûte que coûte de mener à bien un ou deux objectifs pendant toute la durée de l'interaction sont celles qui, plus tenaces, obtiennent le plus souvent satisfaction.

Remarque 4 :

Les participants à un discours argumentatif doivent tenir compte, dans les décisions qu'ils doivent prendre à tout moment du discours, de règles sociales qui viennent restreindre les possibilités de choix. Par exemple, les stratégies doivent tenir compte des dangers potentiels ou effectifs provoqués par l'intrusion de chacun des participants dans le « territoire », au sens psycho-sociologique du terme, de l'autre (Widdowson, 1980, p. 16), ce qui peut venir menacer leur image-de-soi (face positive) ou leurs droits (face négative) (Brown et Levinson, 1978). C'est pourquoi la poursuite de l'objectif se trouve le plus souvent freinée ou suspendue, et il convient de chercher un compromis entre les exigences d'efficacité et les exigences du respect territorial de l'autre. En ce qui concerne la situation de désaccord-contestation, dans laquelle les menaces sur la face positive ou négative de l'autre sont particulièrement évidentes, cela explique que c'est bien souvent celui qui cherche le moins à ménager l'autre, autrement dit le moins poli, qui est le mieux en mesure de l'emporter...

3.2. Apport de ces notions pour l'analyse.

L'avantage de ces notions est qu'elles semblent permettre d'ancrer les actes de parole et leurs enchaînements dans une théorie de l'action : dans un tel modèle en effet, les séquences d'actes apparaissent surdéterminées par des objectifs d'action, et non pas seulement par le co-texte. Cette surdétermination des choix faits à tout moment du discours par chacun de ceux

qui y participent manque aux tentatives de description qui ont été faites jusqu'à présent, dans lesquelles les actes sont justifiés le plus souvent au coup par coup, c'est-à-dire qu'ils apparaissent déterminés uniquement par l'acte ou les actes qui les précèdent.

Il apparaît par exemple dans l'analyse menée pa. E. Roulet et son équipe (Auchlin et Zenone, 1980), et qui se trouve assez proche de nos préoccupations, que « l'acte directeur » d'un échange (au sens de : première occurence d'une séquence de quelque rang que ce soit), n'apparaît pas expliqué autrement que par sa « valeur illocutoire » et/ou « interactive », c'est-à-dire par la relation qu'il entretient avec un autre constituant (ou d'autres constituants) à l'intérieur d'une séquence discursive. Cette valeur ne se révèle aux yeux de l'observateur qu'au vu de cet (ces) autre (s) constituant (s), et ces derniers ne sont déterminés qu'en référence à cet acte initial. C'est que cette analyse, pour utile et intéressante quelle soit, considère le discours comme un produit fini, et non comme un processus d'action. Entre la micro-analyse qui a pour objet le niveau des actes de langage et de leurs séquences, et la macro-analyse, qui cherche à mettre en lumière l'organisation du discours jusqu'au rang immédiatement supérieur à celui des actes de langage, la séparation est méthodologiquement opportune (Van Dijk, 1977). mais peu de ponts sont jetés, et « la question reste finalement en suspens de savoir comment les actions informent le niveau des occurences » (Auchlin et Zenone, 1980). Dans l'état actuel de leur recherche, un acte qui en suit un autre dans un échange ne trouve pas d'autre détermination que les contraintes discursives imposées par les actes précédents, et la structure du discours est considérée comme une suite d'actes combinés sans que soit envisagée la possibilité d'autres déterminations d'ordre supérieur, par exemple, la mise en œuvre par les participants de stratégies à moyen et à long terme.

La notion d'objectif permet de montrer que, dans le cas d'une interaction où deux participants A et B poursuivent deux objectifs différents (situation de désaccord-contestation), si l'acte 1 produit par A est déterminé par l'objectif poursuivi à ce moment-là par A, l'acte 2 produit par B qui le suit peut se trouver déterminé par l'objectif poursuivi par B aussi bien, ou en même temps, que par les contraintes venant de l'acte 1. La difficulté d'un locuteur engagé dans une interaction de type argumentatif consiste précisément à opérer ses choix discursifs de façon à développer ses stratégies tout en s'adaptant sans cesse à ce que dit (ou disent) son (ou ses) partenaire(s).

3.3. Apport de ces notions au plan pédagogique.

Au plan de l'application pédagogique, ces notions devraient permettre à l'approche communicative de dépasser les listes (de type paradigmatique) d'expressions toutes faites à mémoriser et à utiliser au bon moment : les locuteurs doivent enchaîner des actes, et ces enchaînements vont plus loin

que le simple cadre des paires adjacentes décrites par Sacks (1967, 1971) (demande d'information/apport d'information, invitation/acceptation ou refus, demande de confirmation/confirmation, etc.), au-delà aussi des modèles de type stochastique ou algorithmique (voir 1.4.). L'utilisation de la notion de stratégie discursive dans des applications pédagogiques, si elle se révèle opératoire, pourrait fournir aux apprenants le moyen de développer leur capacité à intervenir dans un discours de type argumentatif de façon efficace, c'est-à-dire, comme nous l'avons dit, de faire aboutir leurs objectifs en utilisant des tactiques adéquates, tout en parvenant à s'adapter aux contraintes de nature interactive imposées par les interventions des autres participants. L'acquisition d'une telle compétence communicative passe par l'augmentation de leurs connaissances sur l'axe paradigmatique (accroissement des possibilités de choix aux plans illocutoire, interactif, thématique et linguistique à chaque moment où il est nécessaire de prendre une décision) et, sur l'axe syntagmatique, à percevoir les contraintes venant limiter ces possibilités de choix et à prendre sa décision en fonction d'une stratégie globale. Il est évident que la question de la mise en place de tous ces éléments dans le discours des apprenants reste posée : comment envisager tel montage avec la mobilisation de toutes ces connaissances dans un discours à construire en temps réel ? Comment favoriser l'intériorisation d'un tel bagage communicatif ? Comment présenter les éléments à acquérir ? Quelles activités d'apprentissage pourront mettre en jeu la capacité à créer du discours dans le hic et nunc de la communication en menant à bien ses propres stratégies et en fonction des contraintes sémantiques, illocutoires et interactives ?

Nous faisons pour l'instant l'hypothèse minimale qu'une meilleure connaissance de la construction du discours à plusieurs participants nous fournira au moins la possibilité de sensibiliser les apprenants au déroulement d'une interaction communicative, et peut-être de leur donner ainsi des moyens de contrôle sur ce déroulement.

4. MODALITES D'ANALYSE : QUELQUES EXEMPLES.

4.1. Quatre niveaux de structuration du discours.

Seul un modèle de discours comportant plusieurs niveaux de structuration différents, mais en relation les uns avec les autres, est susceptible à notre avis de prendre en compte tous les traits évoqués plus haut. On peut distinguer :

a) les structures formelles, réalisées par des éléments verbaux et non-verbaux.

b) les structures illocutoires, c'est-à-dire les séquences des différentes forces illocutoires.

c) les structures interactives, c'est-à-dire l'organisation des différentes contributions de chaque participant dans une seule interaction. A ce niveau, l'analyse montre la distribution des actes et des tours de parole parmi les participants. Nous utilisons le modèle de discours proposé par Holec (1980) et Riley (1980) dans lequel les actes sont l'ouverture, la réponse et la clôture ; leur définition se fait en fonction des rôles discursifs ou linguistiques qu'ils manifestent. Analyser le discours en ces termes peut aider à répondre à des questions comme : à qui est le tour de prendre la parole ? Qui a amorcé le type d'interaction ? Quel type d'acte interactif tel participant a-t-il accompli ? L'analyse à ce niveau est distincte mais compatible, parce que de nature différente, avec l'analyse des actes de parole et séquences d'actes de parole (Riley, 1980).

d) les structures thématiques, ou propositionnelles, qui organisent la transmission et la prise en charge de l'information. La structuration discursive de l'information obéit à des lois internes, tout en dépendant des contextes interactifs et illocutoires dans lesquels se situe l'énoncé. Berry (à paraître) montre qu'il est possible de la décrire comme une variable indépendante, le contenu propositionnel pouvant être intégré dans une analyse systématique compatible avec les analyses aux autres niveaux.

Il ne faut pas voir de hiérarchie entre ces quatre plans constitutifs du discours : l'élaboration de l'interaction se poursuit à la fois dans ces quatre dimensions, qui sont chacune régies par leurs propres conventions et se développent selon leur propre type d'organisation, mais qui interagissent de façon variable et complexe. C'est là un domaine de l'analyse du discours dans lequel l'essentiel des recherches reste à mener. En menant quant à nous l'analyse parallèlement sur les quatre plans (laissant cependant de côté les modes de structurations formelles), nous espérons pouvoir commencer à apercevoir quelques-uns des rapports que les quatre types de structurations entretiennent entre eux dans l'élaboration du discours. Notre hypothèse est que ce que nous avons appelé les stratégies discursives des participants constituent des surdéterminations du discours qui influencent les choix thématiques, interactifs et illocutoires des locuteurs.

Nous proposons ici trois exemples permettant de montrer comment nous comptons utiliser cette hypothèse dans l'analyse de notre corpus.

4.2. Exemple 1 : analyse parallèle selon les différents plans.

Voici les circonstances de production de l'extrait présenté : au cours d'une réunion, M arrive pendant que Z est parti téléphoner et prend la chaise de Z sur la suggestion de ses voisins, car il n'y a pas d'autre chaise libre à proximité. Z revient et, s'estimant spolié, veut récupérer son bien

Réplique 1 : Z — Monsieur M, c'était ma chaise !

2 : M — Ah ben y en a ici qui ont dit que je devais me mettre là, hein !

3 : Z — Non mais y a des chaises partout, hein, je vous en prie...

4 : Rires de l'assistance

5 : Z — Il suffit de chercher un peu !

Dans cet extrait, dont nous nous contentons ici d'exploiter seulement les deux premières répliques pour y montrer la pertinence d'une analyse suivant les quatre plans dont nous avons parlé, l'*objectif terminal de Z* consiste naturellement à récupérer sa place ; celui de M, qui ne comprend pas tout de suite qu'il a commis (sans le vouloir) une indélicatesse, consiste au début à garder sa place. Mais cet objectif disparaîtra quand il comprendra que sa position n'est pas défendable, et un second objectif consistera à démontrer sa bonne foi.

Dans la réplique 1, la tactique de Z est de demander réparation. Sur le plan *thématique*, il décrit la situation, ce qui sur le plan *illocutoire* revient à un ordre de libérer la chaise combiné à une accusation. L'acte *interactif* est une ouverture (Z s'adresse à M et lui impose le devoir de lui répondre). La modalisation de l'acte est exagérément emphatique, ce qui atténue l'agressivité de l'acte choisi en faisant intervenir l'humour. L'analyse des modalisations nous permettra peut-être d'expliquer la réalisation formelle des énoncés : utilisant la terminologie proposée par Roulet (1980) reprenant Brown et Levinson (1978), nous dirons que Z, voulant exécuter un acte qui menace la face positive de l'interlocuteur, prend ici le risque de le formuler clairement, mais ne va pas jusqu'à dire « rendez-moi ma chaise » : il n'exprime pas l'ordre ouvertement, mais l'indique seulement, et atténue encore le risque en utilisant l'humour.

Dans la réplique 2, aucun indice ne nous permet de déterminer, par les gestes ou par la direction du regard, si M s'adresse à Z ou à ses voisins, ou aux deux en même temps : rien ne nous empêche d'affirmer que cette réplique est adressée à la fois à Z et aux voisins de M.

1) dans la mesure où M s'adresse à Z, son acte *interactif* est une réponse (celle qui lui a été imposée par la réplique 1). Quant à l'*objectif* de M, dans ce cas, nous sommes conduits à faire deux hypothèses, ceci bien que nous ayons connaissance de toutes les composantes de la situation (habitudes et règles de vie du groupe), que nous connaissions bien les deux interlocuteurs et que nous ayons nous-même assisté à l'interaction. On peut se demander ici dans quelle mesure l'analyse de discours peut (doit) faire des hypothèses sur ce que le locuteur a voulu signifier et sur ce que l'interlocuteur a pu

interpréter, dans la mesure où aucun élément verbal ou non-verbal ne vient confirmer ou infirmer ces hypothèses. Une première hypothèse consiste à dire que M ne s'apprête pas à quitter sa chaise, estimant que sa position est négociable : son *objectif* consiste alors à garder sa place, sa *tactique* à faire valoir ses droits, ce qui explique l'*acte* de parole choisi : se justifier. Sur le plan *thématique*, il explique la situation. La seconde hypothèse nous fait supposer que M a compris que sa position n'est pas défendable face aux droits de Z. Son *objectif* sera de montrer sa bonne foi, ce qui se traduit par les mêmes choix sur les plans *illocutoires* et *thématiques*.

2) dans la mesure où M s'adresse à ses voisins, deux hypothèses peuvent à nouveau être posées. Si M pense que ses voisins lui ont proposé cette chaise de bonne foi, son *objectif* consiste à leur demander de l'aide. Au plan *illocutoire*, il leur demande une explication (qui sera destinée à Z). Si au contraire, il comprend que ses collègues lui ont fait une blague en lui proposant de s'asseoir là, provoquant ainsi un conflit en toute connaissance de cause, M formule un reproche.

Remarque . on s'aperçoit ainsi qu'une même structure de surface peut être générée de plusieurs façons, et ce aux divers plans de structuration du discours. Les différentes possibilités que nous avons envisagées ne sont d'ailleurs pas incompatibles : elles correspondent aux hypothèses que M, perplexe, fait lui-même, et qu'il traduit par un énoncé ambigu.

4.3. Exemple 2 : cohérence illocutoire et thématique.

L'extrait que nous venons de présenter est trop bref pour qu'on puisse y observer le développement des stratégies des interlocuteurs. Celui que nous allons analyser maintenant comporte davantage de répliques.

Ici les participants, au nombre de six, ont à s'entendre sur une action future à entreprendre par l'un d'eux, Z. Dès l'intervention de H (réplique 2), le groupe se scinde : H, P, S, O et D partagent l'opinion qu'il faut réagir directement et immédiatement auprès de la « contrevenante » désignée par P (réplique 1), alors que, de l'avis de Z, s'il doit y avoir réaction, celle-ci doit être différée et/ou indirecte. C'est ce désaccord qui alimente l'interaction verbale jusqu'à ce qu'une ligne de conduite soit définie qui reçoit l'accord de tous (compromis en faveur de la position de Z).

1 : P — Y a quelqu'un qui est venu se plaindre parce que les copies de disques qu'elle avait demandées deux jours avant n'étaient pas encore prêtes. C'est quand même un peu... ça manque de considération !

2 : H — Oui, faut lui envoyer une lettre à cheval, enfin, qui c'était ?

3 : P — Oui, oui, c'est ce qu'on avait décidé...

4 : Z — Oui, finalement oui, je vais l'envoyer la lettre mais...

5 : H — Faut lui envoyer une lettre à cheval, c'est tout !

6 : Z — Je vais l'envoyer tout de suite si tu veux parce qu'elle se sentirait peut-être euh...

7 : H — Oui mais elle recommencera.

8 : Z — Non, non, mais on lui écrira une lettre mais..., je vais l'envoyer.. une circulaire peut-être.

9 : S — Non, non, moi, mois je serais pas pour hein ! Non moi je serais pour lui dire à la, à la, à la brave dame, je suis désolé mais vous avez demandé un service, et puis vous demandez un service qui peut pas rentrer dans les..., c'est vous personnellement, pas tout le monde...

10 : O — Oui parce que si ça se trouve tout le monde va comprendre, sauf la dame en question.

11 : S — Parce que ça c'est, ça c'est toujours la chose qui se produit : on fait une lettre circulaire, tout le monde se, ne se sent pas concerné par ça. Moi je serais plus direct que ça si c'est un problème qui est, qui est avec une seule personne.

12 : D — Faut les deux quoi.

13 : Z — De toutes façons, ça vaut la peine d'informer tout le monde parce que c'est...

14 : H — de rappeler...

15 : P — Oui, oui, c'est pas, c'est pas la seule... personne.

16 : S — Ça vaut la peine de rappeler à tout le monde, mais ça vaut la peine de dire à la personne qui fait n'importe quoi, c'est vous qui avez fait n'importe quoi, cette circulaire là s'adresse spécifiquement à vous...

PAUSE

17 : H — Oui oui, parce que...

18 : Z — Je me réserve le droit de lui en parler hein, en plus de la circulaire hein, mais je crois que c'est le genre de choses qu'on ignore, le problème qu'on pose là...

L'observation du comportement de Z montre par exemple que son *objectif initial* reste le même tout au long de l'échange, à savoir obtenir l'approbation des autres quant à la conduite qu'il compte tenir. Cela le conduit à la *stratégie* suivante : exprimer son désaccord sur les propositions des autres participants (répliques 4, 6, 8) puis faire d'autres propositions (répliques 8, 13, 18), ce qui est peut-être une manière de rester ferme sans paraître obstiné.

Cette stratégie (séquence de tactiques) s'appuie au plan illocutoire sur les tactiques suivantes : réplique 4 : accord suivi de restrictions ; réplique 6 : désaccord ; réplique 8 : accord, désaccord, proposition ; réplique 13 : accord

partiel ; réplique 18 : accord sur le compromis. A chacune de ses prises de parole, Z s'appuie donc sur l'intervention précédente, de façon à ne jamais s'opposer de front (voir les procédures de « mitigation » développées par Widdowson, 1980). Ce sont donc les stratégies discursives utilisées en vue d'atteindre des objectifs qui assurent la cohérence du comportement de Z tout au long de l'échange. La même analyse pourrait être menée pour le comportement des autres participants à cette interaction. Remarquons cependant que dans ce type de discours (discours argumentatif impliquant plus de deux participants et concernant une conduite future engageant tout le groupe), les objectifs et tactiques de certains participants sont difficiles à cerner, pour la raison qu'ils n'ont pas encore pris position : un membre du groupe peut par exemple invoquer un argument pour ou contre une des propositions faites sans que cela l'engage et sans prendre position de facto. On peut rendre compte de la même manière de la *cohérence thématique* de l'extrait.

Quatre propositions d'action sont formulées :

— proposition a : adresser immédiatement à la contrevenante une lettre personnelle sévère.
— proposition b : différer l'envoi de la lettre.
— proposition c : envoyer une circulaire.
— proposition d : entretien gentil avec la contrevenante.

On s'aperçoit que Z, par exemple, passe de la proposition b (réplique 6) à la proposition c (réplique 8), puis, obtenant gain de cause sur la proposition c, accepte pour trouver un compromis de mener aussi l'action d. H quant à lui, passe de la proposition a, à la proposition d, qui sont contradictoires : si son comportement n'est pas incohérent, c'est que la proposition d est le résultat d'une recherche de compromis permettant au discours d'aboutir.

On voit que notre démarche consiste à repérer les différents actes aux quatre plans de structuration du discours, puis à essayer sur l'axe syntagmatique d'établir les relations qui existent entre ces actes :

— actes produits par un même participant : comment il essaie de mener à bien son objectif terminal grâce à une ou plusieurs stratégies, ou son objectif provisoire s'il change d'objectif en cours d'échange ;
— actes des différents participants : comment chacun est obligé d'adapter au fur à mesure ses stratégies aux actions de son (ou de ses) partenaire (s).

4.4. Exemple 3 : relations entre les différents plans de structuration.

Essayons à présent de mettre en évidence les liens qui existent entre les trois niveaux de structuration que nous prenons en compte, et que nous pensons pouvoir attribuer aux stratégies discursives des participants.

La situation dans laquelle cet extrait de discours a été produit est la suivante : des deux Niveaux-Seuils de la bibliothèque du CRAPEL, l'un peut être prêté, l'autre est réservé à la consultation sur place. S, qui en a eu besoin, n'en a trouvé aucun dans la bibliothèque, parce que l'exemplaire que l'on consulte sur place a été emporté par un étudiant sur la recommandation de H. S, MJ et O ont pour objectif commun de faire en sorte que H promette de changer de comportement. H lui, dans un premier temps, cherche à éluder le problème (répliques 3 et 6), puis à sauver la face.

1 : S — Est-ce qu'on pourrait demander, tiens, je viens de penser en parlant des histoires de travaux, est-ce qu'on pourrait demander à H de ne pas dire à ses étudiants qu'ils ont le droit de sortir les documents que personne ne sort.
2 : MJ — Oh oui hein.
3 : H — J'ai dit ça moi ?
4 : S — Oui t'as dit ça, toi, au moins deux fois.
5 : MJ — Le Niveau-Seuil, on en a 3 et y en a plus un parce que... y paraît que...
6 : H — Ah ben oui, boh.
7 : S — Oui mais si on veut s'en servir ?
8 : MJ — L'autre fois y a une étudiante qu'est venue, y en restait plus qu'un, pis t'as dit, oh pour elle y peut bien sortir, et pis du coup S qui en a eu besoin le lendemain pour son cours...
9 : H — Oh zut ! Oui ben parce qu'il devait... Mais qui est-ce qui les a ces Niveaux-Seuils, alors ?
10 : MJ — Y en a pas 3, y en a 2, un qui sort, un qui sort pas.
11 : H — Mais c'est vrai que j'ai dit ça, oui parce que je pensais que personne n'en avait besoin, remarque...
12 : S — Si on dit qu'il sort pas c'est que...
13 : O — On en a besoin quand même !
14 : H — Ah bon bon bon bon. Bon, c'est bon je le ferai plus.

S et MJ, ayant un objectif commun se traduisant par l'accusation, font bloc contre H dont les tactiques successives consistent à gagner du temps (réplique 3), évacuer le problème (réplique 6), essayer de riposter et de faire diversion (réplique 9), puis à accepter la défaite tout en se justifiant (réplique 11).

Nous nous servons ici à dessein (voir Riley P., 1981) d'un vocabulaire à fortes connotations militaires, de façon à faire apparaître comment, dans le discours de type argumentatif que nous observons, les « antagonistes » sont en train d'essayer d'agir les uns sur les autres, et que nous sommes à la

recherche, pour les dénominations des objectifs discursifs que nous dégageons, d'appellations différentes de celles qui sont habituellement proposées pour les actes. Les objectifs et les tactiques constituent en effet des unités d'un ordre supérieur à celui des actes de parole. Ainsi, la tactique de H consistant à gagner du temps (réplique 3) se traduit par l'acte « montrer sa surprise » ; la tactique consistant à faire diversion (réplique 9) se traduit par l'acte « demande d'information » ; la reddition de H (réplique 14) se traduit par la promesse de changer la conduite fautive.

L'analyse au plan interactif montre de son côté comment S, MJ et O, parce que leur objectif discursif est commun, renforcent par leurs modes de prise de parole la position commune, venant chaque fois « en renfort » de leur allié : la réplique 1 (acte d'ouverture) complété par la réplique 2 met H en demeure de répondre. De la même manière, les répliques 4 et, 7 et 8, 12 et 13, se complètent.

L'analyse enfin de la cohérence thématique de l'extrait peut montrer par exemple comment les énoncés de S, MJ et O se complètent (par exemple la réplique 8 est une explication du contenu de la réplique 7), ou comment les thèmes proposés par H constituent des digressions (recherche d'autres coupables dans la réplique 9 ; notion de besoin dans la réplique 11).

On peut voir ainsi comment les stratégies de chaque participant constituent des surdéterminations de leurs choix à tous les niveaux.

CONCLUSION

Les analyses proposées ici restent tout à fait incomplètes et provisoires et n'ont d'autre valeur qu'indicative des orientations choisies. Elles montrent cependant que le modèle de description proposé permet de découvrir comment le discours se construit dynamiquement sur chacun de ses plans de structuration (cohérence illocutoire, thématique et interactive) en montrant comment à chacune de leurs interventions, les participants prennent en compte la nouvelle situation créée par les interventions précédentes (les leurs propres et celles des autres), tout en œuvrant pour progresser dans la direction qu'ils ont décidé de suivre. La notion de stratégie constitue ainsi une surdétermination qui assure, avec les autres règles de construction, la cohérence du discours. Ce type de description, à la fois dynamique et détaillé, qui essaie d'intégrer les relations entre les différents niveaux ou ensembles d'unités, quoique ambitieuse en apparence, paraît pouvoir trouver des applications utiles dans l'enseignement/apprentissage de la compétence de communication.

BIBLIOGRAPHIE

AUCHLIN, A., ZENONE, A. (1980). « Conversations, actions, actes de langage : éléments d'un système d'analyse », in *Actes de langage et structure de la conversation*, Cahiers de Linguistique Française 1, Université de Genève.

BERRY, M. (à paraître). " Systemic linguistics and discourse analysis : a multilayered approach to exchange structure ", in COULTHARD, M. et MONTGOMERY, M. (à paraître), *Studies in discourse analysis*, R.K.P.

BROWN, P., LEVINSON, S. (1978) " Universals in Language usage : Politeness Phenomena ", in GOODY, E.E. (ed.) : *Questions and Politeness. Strategies in social interaction*, Cambridge Papers in Social Anthropology 8, C.U.P., 65-289.

CANDLIN, C.N., LEATHER, J.M. et BRUTON, C.J. (1973) : *Doctor-Patient Communication Skills-draft materials*, Applied Linguistics Research Unit, University of Lancaster.

CARTON, F.M. (1980). « Un cours fonctionnel à distance : description d'une expérience », *Mélanges Pédagogiques 1980*, CRAPEL, Université de Nancy II.

COSTE, D. (1980). « Analyse de discours et pragmatique de la parole dans quelques usages d'une didactique des langues », *Applied Linguistics*, 1.3., O.U.P.

GRICE, H.P. (1979). « Logique et conversation », *Communications 30*, p. 57-72.

HOLEC, H. (1980). " You did say 'oral interactive discourse ?' ", *Applied Linguistics*, 1.3., O.U.P.

HOLEC, H., GREMMO, M.J. et RILEY, P. (1980). « Prolégomènes à une description de la structure des échanges communicatifs directs ». NICKEL, G. et NEHLS, D. (eds), *Models of Grammar, Descriptive and Pedagogical Grammar*, Special Issue of Iral, Groos, Heidelberg.

HOLEC, H. (1981). *Linguistique Appliquée et Didactique*, Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Nancy II.

MARTINS-BLATAR, M. (1980). « Note sur un acte de parole : la contestation », *Niveau-Seuil Intermédiaire*, Conseil de l'Europe. Strasbourg.

PORTINE, H. (1978). *Apprendre à argumenter, analyse de discours et didactique des langues*, BELC, Paris.

RILEY, P. (1980). *Eléments de description de la structure du discours*, Etude réalisée pour le Conseil de la Coopération Culturelle du Conseil de l'Europe, en cours de publication.

RILEY, P. (1981). *'Strategy' : conflict or collaboration ? System constraints, deictic reference and disambiguation.* Paper given at the Lancaster seminar on Interpretive Strategies, Sept. 1981.

ROULET, E. (1980). « Stratégies d'interaction, modes d'implicitations et marqueurs illocutoires », *Actes de Langage et Structure de la conversation*, Cahiers de Linguistique Française 1, Université de Genève.

SACKS, H. (1967-1971). *Notes de cours*, Mimeo.

SINCLAIR, J.McH. et COULTHARD, R.M. (1975) : *Towards an Analysis of Discourse*, Londres, O.U.P.

VAN DIJK, T. (1977). *Text and Context : Explorations in the Semantics and pragmatics of Discourse*, Longman, Londres.

WIDDOWSON, H.G. (1980). *Procedures for Discourse Processing.*